

# OSLOHANDEL

VELKOMMEN  
TIL GENERAL-  
FORSAMLINGER  
27. APRIL

SIDE 3

GUNNAR  
LARSEN BLIR  
KONSTITUERT  
ADM. DIR I OHF

SIDE 3

VED GODT  
MOT ETTER EN  
TØFF TID

SIDE 4

# OSLOHANDEL

**MARS** 2010

**REDAKTØR**

Rannveig Mølmen Nergården

**REDAKSJON**

Lars Fredriksen

Gunnar Larssen

Hanne Hassel

Janne Holtet Westbye

**FORSIDEFOTO**

OHF

**FORMGIVING**

www.comosi.no

**TRYKK**

07 Aurskog

**OPPLAG**

1750

**NESTE UTGAVE**

April 2010

**ADRESSE**

Karl Johans gate 37 A

0162 Oslo

Telefon: 22 40 34 40

Telefaks: 22 42 70 31

E-post: admin@ohf.no

www.ohf.no

Redaksjonelt stoff kan sendes

Oslo Handelsstands Forening

pr. e-post: admin@ohf.no



OSLO HANDELSSTANDS FORENING

## Vi må videre

*Det er med ydmykhet jeg skriver min første leder i Oslo Handel. Foreningens historie er lang, og økonomien er solid. Begge deler er det viktig å bygge videre på.*

Verden og markedet er i rask utvikling. Handelen har tradisjonelt vært flink til å tilpasse seg stadig skiftende tider. Det er imidlertid viktig at rammevilkårene er noenlunde forutsigbare slik at det kan investeres og planlegges for lønnsom utvikling.

Oslo Handelsstands Forening skal være nær og nyttig for sine medlemmer ved å fungere som et servicekontor for handelen i Oslo-området. Medlemmene er våre kunder som i det vesentlige er kjeder, kjøpesentre og enkeltbutikker. Det betyr at behovene hos kundene varierer ganske mye. Nøkkelområder er kompetanse, sikkerhet, statistikk, oppfølging av reguleringsplaner og videreutvikling av verdier. Videre skal OHF være en pådriver i rammevilkårene for handel og service i Oslo-området. OHF skal være en faglig og sosial møteplass. Sentrale lokaler på Karl Johan har ledig kapasitet.

Jeg ønsker at årets generalforsamlinger 27. april skal bruke mer tid på fremtiden enn historien.

Vi vil i år legge innkallinger og dokumentasjon på [www.ohf.no](http://www.ohf.no) i slutten av mars, slik at alle kan gjøre seg kjent med historien og gjøre seg opp noen tanker om fremtidig utvikling.

Etter generalforsamlingene vil vi invitere

til samråd innen to områder:

• *Investeringsstrategi*

Vi legger frem en plan for hvordan vi ønsker å sikre OHFs midler på kort og lang sikt, og ønsker eiernes syn på dette som grunnlag for de endelige vedtakene.

• *Veien videre*

Her vil vi legge frem status og strategi for hva OHF skal prioritere i tiden fremover. Og så ønsker vi eiernes synspunkter på veien videre. Dette tar vi med til strategimøte i styret og administrasjonen i juni for videre bearbeiding og vedtak.

Jeg takker for tilliten som er vist meg så langt og ser frem til å møte dere i ulike fora i tiden fremover. Ta gjerne kontakt på [gunnar@ohf.no](mailto:gunnar@ohf.no). Historien er god, men vi må videre!

*Vennlig hilsen*

**GUNNAR LARSEN**

Adm. direktør (konstituert)



# Et helhjertet handelshode

*Med lang fartstid innen handelsnæringen og solid kunnskap på feltet, er Gunnar Larssen godt rustet til oppgaven som administrerende direktør i OHF.*



*Gunnar Larssen la fram OHFs bidrag til møtet Bedrifter i byen i januar.*

Etter at Morten Fure sa opp sin stilling som administrerende direktør i OHF, takket styremedlem Gunnar Larssen ja til forespørselen om å fungere som administrerende direktør. Larssen har bred erfaring innen handel og service og ser frem til å lede en forening som skal være nær og nyttig for medlemmene.

- Jeg har kjent OHF i mange år, lest flust med styrepapirer og fulgt de fleste sakene, og selv vært medlem siden 1974. Jeg satt i styret i det som i dag heter Dagligvaregruppen og var sentral i sammenslutningen som endte med OHF. Jeg var nestleder i foreningen fra 1982-1984, satt i kontrollkomiteen i 2006-2009 og gikk derfra inn i nåværende styre.

På grunn av at Larssen sitter som styremedlem, var han litt i tvil om å påta seg den midlertidige stillingen. Men han har hele tiden vært sikker på at han har mye å bidra med sammen med dyktige fagfolk og engasjerte tillitsvalgte.

- Jeg sitter ikke på noen fasit for veien videre, men er ikke redd for å ta utfordringer og ser det som en fordel at jeg er kremmer selv. Dessuten er det mye kompetanse på huset, sier han, og legger til at han er ydmyk for oppgavene som venter.

Det er ikke bare i OHF Larssen har brukt tiden sin på styrearbeid, fått ledererfaring og opparbeidet seg handelskompetanse. Han har blant annet vært styremedlem

i Dagligvareforbundet, leder av gruppen som utviklet butikkdatasystemene i Norge i sin tid, leder innen Jens Evensen-gruppen som i dag er supermarkedskjeden Meny, ansvar for dataløsninger for detaljhandelen gjennom International Computers Limited (ICL), etablering av selskapet Forum 33, senterleder på Aker Brygge, styreleder i Mix-kjeden, styreleder i Optikk Norge, styreleder i Elproffen, styreleder i Institutt for Bedriftshelsetjeneste, styreleder i Skan-kontroll og så videre. Slik kan man fortsette i det uendelige. Og dessuten har han vært sentral i StyreAkademiet de siste 15 årene.

- Men jeg har hatt tid til fritid også, smiler 58-åringen, og forteller at han har

brukt noen timer på golfbanen ved hytta på Skeikampen.

- Og nå har kona hevet seg med også, så da blir det ekstra givende tidsbruk.

I tillegg er barn, barnebarn, god mat og vin sentrale interesseområder utenom jobben.

Larssen er nylig lisensiert som Business Practitioner of NLP (Neuro Linguistic Programming).

- Det gjelder å holde hodet i aktivitet og følge med på framtiden. OHF skal utvikle seg i takt med tiden, og vi skal sørge for å være synlige, nyttige og viktige hver eneste dag. Vi skal gjøre det vi kan til det beste for handelen i Oslo og medlemmene våre.

## INNKALLING TIL GENERALFORSAMLINGER

OSLO HANDELSSTANDS FORENING avholder ordinær generalforsamling **TIRSDAG 27. APRIL 2010, KL. 19.00** i Heftyesalen, Karl Johans gate 37A, 4. etg. OSLO HANDELSSTANDS FELLESKONTOR holder sin generalforsamling umiddelbart etterpå, på samme sted.

OHF DAGLIGVAREGRUPPEN OSLO OG ROMERIKE avholder sin generalforsamling samme dag som OHF, **TIRSDAG 27. APRIL, KL. 16.00** i OHFs lokaler.

Vi vil spare både miljøet og penger ved å legge all dokumentasjon i forbindelse med generalforsamlingene på [www.ohf.no](http://www.ohf.no), senest en måned før møtene.



# Ved godt mot etter en tøff tid

*Tilbakemeldinger om omsetningsvekst på slutten av fjoråret og i januar, gjør at J. Andreas Melander, daglig leder i Majorstuen & Bogstadveien Næringsforening (MBN), senker skuldrene og finner frem smilet. Mye tyder på handelsområdet kan friskmeldes fra finanskrisen.*

Det har vært tøffe tider, særlig siden oktober 2008 og ut sommerferien i fjor. Ikke alle butikker var rustet for finanskrisen, og butikker i det ekstremt dyre segmentet har slitt mest. For de som ikke kuttet i kostnadene med hensyn til bemanning og innkjøp tidlig, ble krisen nådestøtet, sier J. Andreas Melander, og nevner eksempler som Ma, Max Mara og Mads Nørgaard.

Han avviser at dette har medført halvering av utleiemarkedet i området.

- Media har skrevet at kvadratmeterprisen har gått fra 24.000 kroner til 12.000 kroner, men det er helt feil. Faktum er at enkelte lokaler har blitt noe rimeligere, samt at mange utleiemarkedet nå åpner for en enklere exit for leietakere dersom konseptet skulle vise seg å være feilslått i markedet.

Og det mangler ikke på nyetableringer



*Melander har tatt turen innom Tatler som har flyttet fra Franckgården lenger ned i Bogstadveien.*

den siste tiden. Kvinneklekkbutikkene Come as you are, By Malene Birger, Mette Møller, Monki og FreeQuent er fem av flere tilskudd innen tekstilmote. Interiørbutikkene HAY og Home & Cottage er andre eksempler på etableringer i området. Det samme er barne- og leketøysbutikken Sprell og treningssenteret EVO. I tillegg har det vært en rekke reåpninger, blant annet for Tatler, Tiger of Sweden, Ollis Optikk og Intersport. Og om ikke lenge overtar H&M fire etasjer i den nyoppussede Franckgården.

- Telefonen ringer angående ledige lokaler i hvert fall to-tre ganger i uken. Vi sitter med andre ord på en lang liste med butikker vi vet vil være her. Vi har god kontakt med rundt 40 gårdeiere og formidler henvendelsene videre til det som kan være egnede lokaler, forteller

Melander, som sammen med markedssjef Tomm Ditlef Johansen har slakter, rimelige og trendy lunsjsteder, mer for barn, motebutikker for herrer og delikatesseforretninger øverst på ønskelisten.

I hovedgatene Bogstadveien og Hegdehaugsveien ligger små nisjebutikker, eksklusive enkeltforretninger og store kjeder om hverandre. Selv om media har skrevet om økningen av kjedebutikker i handelsområdet, og kunder har uttalt seg negativt i tilknytning til dette, er ikke Melander bekymret for ståa. Han mener butikkmixen er unik og positiv.

- Ta London som eksempel. Der har du Oxford Street som bare består av kjeder, så har du Bond Street som bare består av kjempedyre butikker. Vi har i stedet fått til en gate for alle; en miks som er unik



*Området står aldri stille. I Bogstadveien og Hegdehaugsveien ligger enkeltbutikker og kjedebutikker om hverandre. Lekebutikken Sprell er en av nykommerne i Hegdehaugsveien.*

sammenlignet med hovedsteder rundt omkring. Kjedene virker for mange dominerende fordi de har sikret seg strategisk plasserte lokaler på hjørnene, men faktisk er hele 60-70 % av butikkene i området enkeltstående, sier den daglige lederen i MBN, og legger til at det aldri har vært bare nisje og eksklusivitet i gatene.

- Det må være en oppfatning folk har fått for seg. Det har alltid vært en blanding av forskjellige type butikker.

Melander venter spent på eksakte tall for 2009 og årets første måned, men foreløpige tilbakemeldinger gjør han optimistisk på vegne av 2010.

- Det går jevnt og trutt oppover, og flere melder om en bra start på året. Det forteller meg at vi er friskmeldt fra finanskrisen, i hvert fall ikke i bunnen av dalen lenger.

Den daglige lederen ser frem til arbeidsoppgavene som er plottet på programmet. Oppgavene dreier seg i all hovedsak om bilfrie markedsdager, Bondens marked, magasinet Bogstadveien, juleforberedelser og ikke minst engasjement i handelsutviklingen av området. Det siste betyr nei til kjøpesenter på Majorstuelokket, ja til bytrikken, sikre parkeringsplasser og følge gravearbeidet med trikkesporene i Hegdehaugsveien og Bogstadveien tett.

- Planleggingsarbeidet med trikkesporene har holdt på i mer enn fem år og skulle vært ferdig i 2008, så det har vært en lang prosess kan du si. Nå er det sagt at arbeidet skal utføres en gang i perioden 2011-2013. Vi har vært aktive hele veien for å sikre best mulig forhold for butikkene og jobbet for fine og praktiske uteareal. Det kommer til å bli bredere fortau og omtrent like mange parkeringsplasser som i dag. Vi skal henge på Samferdselsetaten for å vite eksakt når og hvor gravearbeidet vil foregå. Butikkdrivere skal motta all den informasjonen de trenger via hjemmesiden og lokalavisser, forsikrer Melander.

#### MAJORSTUEN & BOGSTADVEIEN NÆRINGSFORENING

\* Etablert i 1964

\* Handelsområde fra Parkveien via Majorstuekrysset til Colosseum Park, samt sidegatene

\* Hegdehaugsveien og Bogstadveien er hovedgatene

\* 310 medlemmer

\* Medlemmene omsetter for ca. 3 milliarder i året

\* Totalt ca. 500 butikker i området.

\* Neste bilfrie markedsdag 24. april.

\* 40 % av handelen fra bilbaserte kunder.

# Takk for støtten!

Stine Bjørnøy søkte og fikk utdanningsstipend gjennom OHF. Pengene har kommet godt med i starten av studieløpet Fashion Design.



Stine Bjørnøy liker seg i motemetropolen London.

- Det koster å gå Fashion Design på moteskolen Istituto Marangoni i London. En venninne tipset Stine Bjørnøy fra Trondheim om å søke på legat før skolestart.

- Jeg bladde gjennom legathåndboken, men få støttet studier innen mote. Men ettersom planen var å bli innkjøper, virket OHF relevant å sende søknad til. Innkjøper har i høyeste grad med handelsnæringen å gjøre.

Like etter oppstarten i London, fikk Bjørnøy et brev hjem med beskjed om at hun hadde blitt tildelt utdanningsstipend av OHF. Selv om hun hadde jobbet mye på forhånd og hadde foreldrene i ryggen, var tildelingen kjærkommen. Skolen hun går på er ikke støttet av Statens Lånekaske.

- Pengene fra dere gikk rett til skolepenger og -bøker. Sånn støtte er til glimrende hjelp. Jeg er så takknemlig!

22-åringen har gått et halvt år på Fashion Business og fullfører bachelorgraden våren 2012.

- Vi lærer om hvordan moteverdenen fungerer; fra design til ferdigprodukt. Om hvilke oppgaver en innkjøper har, om ulike typer stoffer og kvaliteter, og økonomi, sier hun, og legger til at hun håper å få praksisplass enten hos Net-a-Porter, Vogue eller H&M i etterkant.

- Jeg vil fortsatt følge drømmen om å bli innkjøper. Det virker som en spennende og travel jobb hvor jeg kan dyrke mote - min store lidenskap.

Men foreløpig sitter hun på skolebenken på Istituto Marangoni.

- Jeg elsker London! Det er den rette byen for å lære mest mulig om Fashion Design. Til våren skal jeg skaffe meg jobb i en klesbutikk, slik at jeg kan finansiere studiet videre.

# PLANLEGG 2010 NÅ – JOBB PROAKTIVT!

**Vi skriver allerede mars. Januar og februar er ferdig, og året 2010 er godt i gang. Alt vel så langt? Kom du i mål med alle dine gjøremål i de to første månedene av året?**

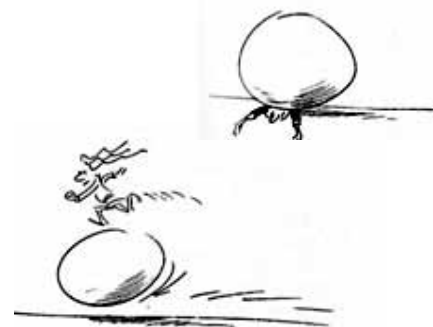
Planlegging er et område mange ikke alltid tenker så nøye over, men det viser seg at å planlegge litt i livet kan få stor betydning. Forskning, hvor tidligere Harvard-studenter ble spurt om mål og planlegging, viste at de som jobbet målbevisst og planla, fikk utrettet langt mer enn dem uten systematiske planer og mål.

For 30 år siden var det å planlegge langsiktig; å legge planer 15 år fremover.

Dette blir sjelden gjort i vår bransje i dag. Nå er langsiktig planlegging 1 år frem i tid og kortsiktig planlegging gjerne fra en dag til neste eller å planlegge neste uke på fredag for eksempel.

Du er kanskje av dem som jobber dag for dag og ikke har en oversikt over uken som kommer. Ja, det kan være en av årsakene til at du ikke kommer i mål med det du skulle ha gjort. Og her ligger ofte feilen. Vi planlegger så kort, om vi planlegger i det hele tatt. Vi tar ofte ting "på sparket" og har ikke rom for uforutsette ting som skjer. Vi har ingen fleksibilitet til å håndtere sykdom, gi den nødvendige opplæringen, motivasjonsarbeid eller bruke god tid på rekruttering.

Det å planlegge gir deg en mulighet til jobbe proaktivt. Du får oversikt over hva som ligger foran deg, i stedet for å bruke tiden på brannsløkking (reaktivt). Ved å



*Ved å jobbe mer proaktivt istedenfor reaktivt vil jobben din bli lettere og mer lystbetont.*

planlegge får du utnyttet kapasiteten og kreativiteten din på en helt annen måte. Under planleggingen vil du raskt kunne se om det er noe mer du trenger å gjøre og på den måten henge med i en verden hvor endringer skjer raskt. Og skulle det dukke opp noe uforutsett, så har du rom til å være fleksibel fordi planene dine er klare.

Planlegging kan hjelpe på motivasjonen din også. Samtidig vil det forhåpentligvis legge et positivt press på deg, slik at du virkelig jobber med saken. Det å planlegge skjerper deg og forplikter deg til å stå på.

UKE	JANUAR	FEBRUAR	MARS	APRIL	MAI
1	Jobb med visjon/verdier Jobbe ute i butikk	Sjekk mulige kampanjer fremover	Start med å planlegge sommerhjelp	Rekruttering sommerhjelp	
2	Sjekk ferieplaner vår, sommer, høst	Noen som trenger ekstra fokus på service	Er du i rute? Jobbe ute i butikk	Planlegge opplæring av nye	Jobb med visjon/verdier
3	Vurder turnover for året	Planlegge opplæring Kontorarbeid, administrativt	Rydd gamle papirer Kontorarbeid, administrativt		Er du i rute?
4	Kommuniser neste måneds aktivitet og forventninger	Kommuniser neste måneds aktivitet og forventninger	Kommuniser neste måneds aktivitet og forventninger	Kommuniser neste måneds aktivitet og forventninger	Kommuniser neste måneds aktivitet og forventninger

Lykke til med planleggingen!

*Nina Mordt Kolstad*  
Konsulent og coach i Nimo-training



*Dette er et eksempel på hvordan en aktivitetskalender kan se ut for deg som er butikkleder. Aktivitetskalenderen må bli et levende dokument du jobber kontinuerlig med, endrer, legger til og sletter. Den må styres med hard hånd, og du må bestemme deg for å ville bruke den.*



**OHF** Dagligvaregruppen  
Oslo og Romerike

inviterer til matnyttig treff i samarbeid med  
HANSA BORG BRYGGERIER

25. MARS KL. 14-20

BLI MED  
PÅ BRYGGERITUR

- slik slokkes tørsten  
i Sarpsborg



MER INFO OG PÅMELDING: 22 40 34 40 | www.ohf.no

## RANSSTATISTIKK

ANTALL GROVE OG SIMPLE RAN FRA HANDELEN I OSLO:

MND/ÅR	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
JAN.	13	14	1	4	2	4	5	13
FEB.	12	22	8	2	6	5	10	
MARS	3	13	4	4	6	9	10	
APRIL	5	8	3	5	2	4	3	
MAI	7	1	5	8	2	2	2	
JUNI	4	3	6	2	1	6	6	
JULI	6	3	2	4	5	4	5	
AUG.	7	6	4	3	2	9	10	
SEPT.	4	7	1	10	4	4	4	
OKT.	2	5	7	5	1	7	5	
NOV.	9	8	12	6	7	9	2	
DES.	6	6	9	3	7	11	6	
TOTALT	78	96	62	56	45	74	68	13

MÅNEDENS HMS-TIPS skal bidra til at våre medlemmer har et levende HMS-system. Et godt HMS-system forebygger sykdom, skade og tap av verdier. Det skal bidra til å sikre medarbeidere, kunder miljø, drift og materielle verdier, samt skape økt konkurransevne.

Månedens HMS-tema kan tas opp på personalmøter eller andre former for samlinger hvor alle ansatte er til stede. Det er beregnet ca. 15 minutter til gjennomgang pr tema. For å få utbytte av temaene må eventuelle avvik følges opp.

Ta kontakt med OHF ved Janne tlf: 22 40 34 40 om dere har spørsmål eller behov for bistand.

## OPPFØLGING AV SYKEFRAVÆR

1. Alle ansatte skal være orientert om hvordan sykefravær blir fulgt opp i virksomheten.
2. Hvis fraværet er arbeidsrelatert må arbeidsgiver og arbeidstaker i fellesskap, eventuelt i samarbeid med arbeidstakers lege, søke å finne tiltak for å løse problemet.
3. Senest etter 6 ukers sykmelding skal arbeidsgiver i dialog med arbeidstaker ha utarbeidet en oppfølgingsplan. Planen skal inneholde:
  - En vurdering av arbeidstakerens arbeidsoppgaver og arbeidsevne.
  - Hvilke tiltak arbeidsgiver skal sette i verk for å gjøre det mulig/enklere for arbeidstakeren å vende tilbake til arbeidet.
  - Aktuelle tiltak med bistand fr myndighetene.
  - Videre plan for oppfølging.
4. Arbeidstaker skal følges opp jevnlig etter dette
5. Etter 12 ukers sykmelding skal det også gjennomføres dialogmøte med arbeidstaker. Arbeidstakers lege kan delta hvis det er ønskelig. Det skal sendes skriftlig melding og eller revidert oppfølgingsplan til NAV etter dialogmøtet.
6. Senest etter 6 måneder skal NAV innkalle til dialogmøte. Tema vil i stor grad være det samme som på første dialogmøte. Møtet kan holdes på arbeidsplassen der det er mulig.

Returadresse: Oslo Handelsstands Forening, Karl Johans gate 37 A, 0162 Oslo

*Noen av kursene OHF tilbyr denne vinteren og våren:*



## FROKOSTMØTE

### HANDELSUTVIKLING – HVOR GÅR HANDELEN I OSLO?

Er du en fagperson med behov for kunnskap, etableringsinformasjon, bransjedata om detaljhandelsmarkedet i Norge og Oslo, er dette et foredrag du bør få med deg. **PER GUNNAR RASMUSSEN** er forskningsleder ved Instituttet for Bransjeanalyse og har medvirket og skrevet flere bøker om detaljhandelen.

MED **PER GUNNAR RASMUSSEN**

DATO: **TORSDAG 4. MARS**

TID: **KL. 09.00 – 11.00**

PRIS: **GRATIS** for pluss-medlemmer  
kr 250,- for basis-medlemmer  
kr 500,- for ikke-medlemmer



## SALG I BUTIKK

### OM FORSKJELLEN MELLOM Å EKSPEDERE OG Å SELGE

På dette kurset vil du få nyttige tips og praktiske råd fra en av bransjens dyktigste kursholdere innen salg. Hos Knut vil du få et inspirerende og praktisk dagskurs, hvor smilet og humoren ikke er langt unna på tross av kursets seriøse og praktiske innhold. Et kurs alle som jobber i butikk bør få med seg!

KURSHOLDER **KNUT ELVEBAKK**

DATO: **MANDAG 15. MARS**

TID: **KL. 09.00 – 15.00**

PRIS: kr 700,- for pluss-medlemmer  
kr 950,- for basis-medlemmer  
kr 1 250,- for ikke-medlemmer



## NÆRINGSLOKALER

### UTFORDRINGER OG MULIGHETER

Leiepris og lokalisering er gjerne avgjørende for at en virksomhet skal drives godt. Dersom leietaker har kunnskap om hvilke rettigheter og muligheter de har allerede ved inngåelsen av leieforholdet, vil det i stor grad avverge tvister og konflikter med utleier senere. Et kurs beregnet på bedrifter som leier lokaler.

MED ADVOKATENE **THOMAS SMEDAL & HANNE HEUM KARLSEN**

DATO: **TIRSDAG 16. FEBRUAR**

TID: **KL. 17.30 – 19.30**

PRIS: kr 900,- for pluss-medlemmer  
kr 1 300,- for basis-medlemmer  
kr 1 800,- for ikke-medlemmer



## HMS FOR LEDERE

Arbeidsmiljøloven stiller krav til at alle arbeidsgivere må gjennomføre opplæring i helse-, miljø- og sikkerhetsarbeid. Plikten er personlig og kan ikke delegeres. OHF tilbyr derfor et kortkurs som tilfredsstillende lovens minstekrav og som er egnet for travle virksomhetsledere. **Kurspermer inkludert i prisen.**

KURSHOLDER: **JON JEVNE**

DATO: **23. MARS ELLER 25. MAI**

TID: **KL. 09.00 – 14.00**

PRIS: kr 1 500,- for pluss-medlemmer  
kr 2 500,- for basis-medlemmer  
kr 3 000,- for ikke-medlemmer



## ARBEIDSRETT

### INNGÅELSE OG OPPHØR AV ARBEIDSFORHOLD

Å opptre profesjonelt er avgjørende for å unngå kostnadskrevende etterspill. Dette gjelder både ved ansettelse og ved opphør av arbeidsforhold. Kurset tar sikte på å forberede bedriften på en profesjonell og trygg håndtering av disse situasjonene, i samsvar med lovens vilkår og arbeidslivets spilleregler. Advokat Elisabeth Ege leder arbeidsrettsavdelingen i advokatfirmaet Ræder. Hun

KURSHOLDER **ELISABETH EGE**

DATO: **TIRSDAG 13. APRIL**

TID: **KL. 09.00 – 15.00**

PRIS: kr 700,- for pluss-medlemmer  
kr 950,- for basis-medlemmer  
kr 1 250,- for ikke-medlemmer

*Alle kursene kan også arrangeres som bedriftsinterne kurs. Ønsker du vite mer eller melde deg/dere på et kurs, ring oss for en uforpliktende prat!*

TELEFON 22 40 34 40 ELLER SE WWW.OHF.NO